

Affektive Bewertungen im Dialog

1. Affektive Bewertungen als Bestandteil kognitiver Prozesse

Menschen erleben die Welt nicht nur kognitiv, sondern auch affektiv. Affektive Prozesse sind Bestandteil von kognitiven Prozessen. Kognitionen werden von affektiv bewertenden Prozessen begleitet.

Das folgende Beispiel mag dies veranschaulichen. Ich kann meiner Frau z.B. mitteilen:

(1) *In 14 Tagen kommt Karl uns für zwei Tage besuchen.*

Diese Kognition, bzw. dieses Wissen erlebe ich affektiv. Ich begrüße es, daß Karl kommt, oder ich sähe es lieber, er käme nicht. Beide Reaktionen können mehr oder weniger ausgeprägt sein. Ähnlich ergeht es meiner Frau. Auch sie erlebt den angekündigten Besuch mehr oder weniger angenehm oder unangenehm.

Affektive Prozesse können wie Kognitionen kommuniziert werden. Ich kann meiner Frau z.B. auch mitteilen:

(2) *Ich finde es schön, daß Karl uns in 14 Tagen für zwei Tage besuchen kommt.*

Gleichgültig jedoch, ob ich diese affektive Bewertung sprachlich mitteile oder nicht, sie ist vorhanden. Dasselbe gilt für meine Frau als Empfänger der Nachricht. Auch sie erlebt diese Nachricht affektiv, gleichgültig, ob ich als Sprecher ihr meine Bewertung des Sachverhalts mitteile oder nicht.

Dasselbe gilt für die Kognition des jeweils anderen. Der Sprecher kann nicht umhin, den Hörer zu bewerten, und der Hörer kann nicht verhindern, daß er den Sprecher bewertet.

Ziel der folgenden Ausführungen ist es, solche Bewertungsprozesse auf der Seite des Hörers in Abhängigkeit vom Sprecher und von der sprachlichen Mitteilung zu analysieren. Im einzelnen will ich versuchen, zu der Beantwortung der folgenden Fragen beizutragen:

- Wie beeinflussen sich die Bewertungen verschiedener verbaler Konzepte einer Äußerung untereinander?
- Wie hängt die Bewertung sprachlicher Konzepte von der Auseinandersetzung mit ihnen im Rahmen eines Dialogs ab?

- Wie beeinflusst die Sprecher-Hörer-Beziehung die Bewertung von Sprecheräußerungen?
- Wie hängt die Bewertung des Sprechers vom Inhalt und von der Art seiner Äußerungen ab?

Ehe ich mich diesen Fragen zuwende, sei kurz etwas zu dem Konzept der affektiven Bewertung und zu ihrer Messung gesagt.

2. Zur Definition und Messung affektiver Bewertungen

Wenn Psychologen Schwierigkeiten haben, ein Konzept theoretisch zu definieren, greifen sie häufig auf operationale Definitionen zurück. Sie sagen z.B., Intelligenz ist dasjenige, was Intelligenztests messen. Ein solches Vorgehen will auch ich hier wählen. Als affektive Bewertung will ich das ansehen, was mit den Valenzskalen des semantischen Differentials von Osgood (Osgood/Suci/Tannenbaum 1957) gemessen wird.

Beispiele für solche Skalen sind:

<i>süß</i>	—	<i>sauer</i>
<i>weich</i>	—	<i>hart</i>
<i>rund</i>	—	<i>eckig</i>

Faktorenanalysen von Beurteilungen der verschiedensten sprachlichen (z.B. Osgood/Suci/Tannenbaum 1957) und nichtsprachlichen Reize (z.B. Schlosberg 1954) auf den verschiedensten bipolaren Adjektivskalen dieser Art haben immer wieder drei Dimensionen zutage gefördert: Valenz, Potenz und Aktivität. Auf der Grundlage solcher Faktorenanalysen wurde in den 50er Jahren das semantische Differential (SD) eingeführt. Dieses Verfahren besteht aus ausgewählten Skalen, die auf den einzelnen Faktoren möglichst rein und hoch laden und die als Meßverfahren für die drei Dimensionen verwendet werden.

Nach Miron (1969) sollte es deshalb auch für die hartgesottensten Kritiker offensichtlich sein, daß Valenz, Potenz und Aktivität universale Dimensionen des semantischen Systems des Menschen sind. Nach Osgood (1969, 1971) kann man noch einen Schritt weitergehen und sagen, daß es universale Dimensionen des affektiven Bedeutungssystems des Menschen sind. Das Affektsystem des Menschen umfaßt danach jene drei Komponenten, die bereits Ende des vergangenen Jahrhunderts von Wundt genannt worden sind: Lust — Unlust; Spannung — Lösung und Erregung — Beruhigung.

Von diesen drei Komponenten soll hier nur die erste, die Valenzkomponente interessieren, denn diese Dimension hat in den Faktorenanalysen

nicht nur den größten Teil der Varianz aufgeklärt, sondern hat sich auch als der stabilste Faktor erwiesen (vgl. Argyle 1972, S. 69).

Die Valenzdimension repräsentiert den Bewertungsaspekt des Affekts, der von angenehm bis unangenehm, von positiv bis negativ reicht und verschieden intensiv sein kann. Mit Hilfe der Valenzskalen des SD läßt sich m.a.W. messen, ob zwei Konzepte – gleichgültig ob sie verbaler Natur sind oder nicht – vergleichbare affektive Bewertungen erfahren. Hofstätter (1955) hat z.B. gezeigt, daß "Liebe" und "rot" weitgehend identische affektive Bewertungen auslösen. "Rot" dient danach offenbar zu Recht als Symbolfarbe für Liebe.

Die affektive Bewertung, wie sie durch die Valenzskalen des SD gemessen wird, ist konzeptuell und empirisch weitgehend synonym mit der affektiven Komponente der Einstellung, die oft als die subjektive Bewertung einer Person zu einem Objekt definiert wird, wobei Objekt hier ein tatsächliches Objekt, eine Verhaltensweise oder ein Begriff sein kann. Auch der subjektive Wert eines Einstellungsobjekts kann positiv, neutral oder negativ sein (z.B. Herkner 1975, S. 143).

Es sollte klar sein, daß hier nicht der Anspruch erhoben wird, das Phänomen des Affekts in seiner ganzen Komplexität zu erfassen. Hier wird lediglich postuliert, daß mit den Valenzskalen des SD ein Aspekt unseres affektiven Reaktionssystems erfaßt wird. Was mich interessiert, ist die Rolle, die dieser Aspekt bei der sprachlichen Kommunikation, insbesondere im Dialog spielt. Da affektive Bewertungen universal sind, spielen sie auch in der sprachlichen Kommunikation eine Rolle. Ich will an ausgewählten Beispielen der experimentalpsychologischen Forschung zeigen, wie und wo affektive Bewertungen in das dialogische Geschehen eingreifen.

3. Veränderungen der affektiven Bewertung als Konsequenz kognitiver Prozesse

Um deutlich zu machen, was mich bei der Auswahl der experimentellen Untersuchungen geleitet hat, sei vor die Darstellung der Untersuchungsberichte in aller Kürze eine theoretische Skizze über die affektiven Bewertungsprozesse gegeben, die im Rahmen von Dialogen stattfinden.

Wie festgestellt wurde, werden affektive Bewertungen als Bestandteil kognitiver Prozesse betrachtet. Um herauszufinden, wo affektive Bewertungen stattfinden und wie sie sich verändern, muß deshalb untersucht werden, welche kognitiven Prozesse sich auf Seiten des Hörers im Dialog abspielen.

Kognitive Prozesse und entsprechend affektive Bewertungen finden im Rahmen von Dialogen auf verschiedenen Ebenen statt. Der Hörer verarbeitet nicht nur den Inhalt von Äußerungen, sondern er betrachtet den Äußerungsinhalt zugleich als von einem bestimmten Sprecher kommend. Dies bedeutet, daß die Kognition des Äußerungsinhalts von der Kognition vom Sprecher abhängt und umgekehrt. Affektive Bewertungen des Äußerungsinhalts sollten deshalb ebenso von der affektiven Bewertung des Sprechers abhängen, wie umgekehrt die Bewertung des Sprechers davon abhängen sollte, was dieser sagt.

Sprecher- und Sprecheräußerung bilden demnach eine Gesamtkognition, deren Fokus jedoch einmal auf dem Sprecher und einmal auf der Äußerung liegen kann. Entsprechend sollte die affektive Bewertung variieren.

Nun sind Sprecher und Äußerungsinhalt selbst komplexe Kognitionen. Bereits auf der Ebene der Verarbeitung des Äußerungsinhalts finden Interaktionen zwischen elementarerer Kognitionen statt und entsprechend sollten schon hier Variationen der affektiven Bewertung in Abhängigkeit von diesen beobachtbar sein.

Um vorhersagen zu können, wie sich die affektiven Bewertungen ändern, braucht man Annahmen darüber, wie sich die Kognitionen durch Äußerungen ändern. Äußerungen zielen darauf ab, das Wissen des Hörers zu ändern. Um die Änderung von Wissen zu beschreiben, eignet sich die Darstellung von Wissen durch Propositionen (vgl. Engelkamp 1976). Hier nach werden Prädikate Argumenten zugesprochen. Die Kognition von Argumenten ändert sich dadurch, daß ihnen Prädikate prädiiziert werden. Die Bewertung einer so modifizierten Kognition sollte sowohl von der Bewertung des modifizierten Arguments als auch von der Bewertung des modifizierenden Prädikats abhängen. Wegen der Gerichtetheit der kognitiven Prozesse sollte die Prädikatsbewertung hierbei das größere Gewicht haben.

Auch der Sprecher stellt eine Kognition des Hörers dar. Auch diese Kognition ist komplex. Auch sie wird bewertet. Ist der Sprecher dem Hörer bekannt, so bildet das Wissen des Hörers über dem Sprecher die Ausgangskognition. Sie wird modifiziert durch das, was der Sprecher sagt, und dadurch, wie er es sagt, vornehmlich durch seine Mimik und seine Stimme. Diese modifizierenden Elemente bestimmen durch ihre affektiven Werte die affektive Qualität der resultierenden Sprecherkognition.

Diese wenigen Hinweise mögen zur Vorbereitung der Darstellung der experimentellen Befunde genügen. Es ergibt sich unmittelbar aus dem vorangehend gesagten, daß zur experimentellen Untersuchung der sich im Dialog abspielenden affektiven Bewertungen Reduktionen des interessierenden Phänomens unerläßlich sind.

Das dem Dialog zugrunde liegende komplexe kognitive Geschehen wird zum Zweck der experimentellen Analyse einzelner Aspekte dieses Geschehens gewissermaßen demontiert, in Teilkomponenten zerlegt. Diese werden untersucht und die hier gefundenen Resultate auf das interessierende Gesamtphänomen zurückbezogen.

In diesem Sinne werde ich über Experimente berichten, die auf den ersten Blick nichts mehr mit Dialogforschung zu tun haben. Ich werde z.B. über Experimente berichten, in denen die Verarbeitung isoliert dargebotener einfacher Sätze untersucht worden ist. Dabei ist zu bedenken, daß im Dialog zwar ein zumeist bekannter Sprecher ganze Satzsequenzen und diese im Wechsel mit dem Hörer austauscht, daß aber nichtsdestoweniger auch hier – wenngleich eingebettet in ein Gesamtgeschehen – einzelne Sätze vom Hörer rezipiert werden.

Zwei entscheidende Fragen an eine solche reduktionistische Forschung sind: werden die Prozesse selbst durch die Reduktion verändert und sind die entscheidenden Aspekte zum Gegenstand der experimentellen Untersuchung gewählt?

Nach diesen vorbereitenden Ausführungen komme ich nun zum Bericht über einige experimentelle Befunde.

4. Wie beeinflussen sich die Bewertungen verschiedener verbaler Konzepte einer Äußerung untereinander?

Im folgenden geht es um die Verarbeitung von sprecherentbundenen schriftlich dargebotenen Äußerungsinhalten. Es interessiert, wie die Bewertungen der an einer Äußerung beteiligten Konzepte sich wechselseitig beeinflussen.

Beginnen will ich mit einem Bericht über ein Experiment, das zeigt, daß über die implizite Kommunikation von Bewertungen mit Hilfe von Wörtern, die einen hohen Anteil affektiver Bewertung signalisieren, die Bewertungen von verbalen Konzepten beim Hörer beeinflusst werden können.

Das Experiment wurde von Heise (1969) durchgeführt. In ihm wurden einfache Sätze der Art (3) verwendet.

(3) *Der Onkel half dem Vater.*

Die in den Sätzen verwendeten Subjekte, Verben und Objekte waren im Hinblick auf ihre affektiven Bewertungen bei isolierter Darbietung bekannt und so ausgewählt, daß es sowohl positiv als negativ bewertete Subjekte, Verben und Objekte gab. Dies machte es möglich, Sätze zu bil-

den, die in jeder der drei Satzpositionen positive oder negative Wörter enthielten.

Untersucht wurde, wie weit man aus der Kenntnis der affektiven Bewertung der einzelnen Wörter eines Satzes vorhersagen kann, wie die Wörter bewertet werden, wenn sie zusammen in einem Satz aufgetreten sind. Für alle drei Konzepte zeigt sich, daß die Vorhersage möglich ist, wobei die isolierten Werte zwei Drittel der Gesamtvarianz der Kontextwerte aufklären. Interessant im vorliegenden Zusammenhang ist, daß das Verb den größten Teil der Varianz der Bewertung der Wörter im Kontext aufklärt, und daß je nach Verb die Bewertung des Subjekts oder Objekts mehr beeinflusst wird. Dies sei an den zwei Beispielsätzen (4) und (5) illustriert.

(4) *Die Menge half dem Vater.*

(5) *Die Schulden drückten den Vater.*

In Satz (4) gewinnt das Subjektkonzept *Menge* gegenüber der isolierten Darbietung an positiver Bewertung (-0.05 vs. +1.78) während die Bewertung von *Vater* im Satzkontext dieselbe bleibt wie bei isolierter Darbietung (+1.67 vs. +1.74).

Umgekehrt verhält es sich bei Satz (5). In diesem Fall bleibt die affektive Bewertung des Konzepts *Schulden* von der isolierten Darbietung zur Darbietung im Satzkontext konstant. (-1.83 vs. -1.75), während die Bewertung von *Vater* im Satzkontext eine negative Bewertung erfährt (+1.67 vs. -1.01). Die Art der Beeinflussung läßt sich durch folgende Überlegung plausibel machen.

Kognitive Prozesse werden u.a. durch sprachliche Kommunikationen ausgelöst und gesteuert. Die Veränderung von Konzepten durch Prädikation darf als Prototyp der Konzeptveränderung angesehen werden. Konzepte werden dadurch verändert, daß ihre Beteiligung an Aktionen oder Prozessen behauptet wird oder daß ihnen Zustände attribuiert werden (vgl. Engelkamp 1976). Nimmt man an, daß die Zustände, Prozesse und Aktionen, das heißt die Prädikate, affektive Bewertungen auslösen, so übertragen sich diese Bewertungen auf die Konzepte, deren Bestandteil die Prädikate durch die Prädikation geworden sind.

Prädikate, die mehr als ein Konzept verändern, wie Aktionen, modifizieren die beteiligten Konzepte in unterschiedlicher Weise und bewirken entsprechend auch unterschiedliche Bewertungsänderungen bei den Konzepten. Eines der beteiligten Konzepte ist hier in der Regel dasjenige, worüber geredet wird und dessen Veränderung vom Sprecher beabsichtigt wird. Dies ist in Satz (4) die *Menge*, deren positives, hilfreiches Verhalten

herausgestellt wird. In Satz (5) kann dagegen der *Vater* als das primär modifizierte Konzept angesehen werden, da *Schulden* in der Regel nur in Bezug auf Personen, die sie haben, interessant sind.

Ferner spielt die Kausalattribution eine Rolle. Die Ursache für eine Aktion, der Agent, wird stärker nach der Handlung bewertet, als das Konzept, das von einer Handlung eher passiv betroffen wird.

Das Experiment von Heise (1969) zeigt, daß Sprecher die Bewertungsprozesse beim Hörer bereits durch die Inhalte ihrer Äußerungen beeinflussen und daß die Wortwahl hierbei eine bedeutsame Rolle spielen kann. Das folgende Experiment geht in eine etwas andere Richtung. Es zeigt, daß selbst bei invarianter Wortwahl syntaktische Faktoren solche Bewertungsprozesse beeinflussen können.

In diesem Experiment von Engelkamp/Merdian (1973) ging es um die Frage, ob der Einfluß eines Adjektivs in der attributiven und prädikativen Verwendung die Bewertungsprozesse beim Hörer unterschiedlich beeinflußt.

Verwendet wurden Sätze wie (6)

(6a) *Der freundliche Pim ist grob.*

(6b) *Der grobe Pim ist freundlich.*

Die verwendeten Adjektive luden jeweils stark positiv bzw. stark negativ auf den Valenzskalen des SD. Aufgabe der Versuchspersonen war es, jeweils die Satzsubjekte auf den Valenzskalen des SD einzustufen.

Es ergaben sich folgende Befunde:

- a) Die Adjektive beeinflussen die Bewertung der Subjekte.
- b) Das Prädikatsadjektiv beeinflußt die resultierende Subjektbewertung stärker als das attributiv gebrauchte Adjektiv.
- c) Negative Adjektivwerte gehen mit größerem Gewicht in die Subjektbewertung ein als positive.

Obwohl zweifellos auch der dritte Befund, daß negative Wertungen ein größeres Gewicht haben als positive, bedeutsam ist, will ich mich bei der Interpretation auf die beiden ersten Befunde beschränken. Daß wertende Adjektive die Bewertung der dazugehörigen Substantive beeinflussen, bestätigt die Befunde aus dem Experiment von Heise (1969). Die Bewertung von Prädikaten beeinflußt die Bewertung ihrer Argumente.

Der zweite Befund geht hierüber hinaus. Er zeigt ähnliches wie Äußerungen mit mehrstelligen Prädikaten. Argumente werden nicht unter allen Bedingungen gleichermaßen von der Bewertung des Prädikats be-

troffen. Hier ist es die syntaktische Funktion des Prädikats, die sich als wirksam erweist. Geht man davon aus, daß in der konkreten Kommunikationssituation Attribute eher dazu dienen, Konzepte zu identifizieren, und Prädikate eher dazu, Konzepte zu modifizieren, so erweist sich die Konzeptmodifikation für die Bewertungsprozesse als bedeutsamer. Bis hierher zeigen die Experimente, daß der Sprecher sowohl durch das, was er dem Hörer mitteilt, durch die Art der Wortwahl, sowie durch die von ihm gewählte syntaktische Struktur auf Bewertungsprozesse beim Hörer Einfluß nimmt.

5. Wie hängt die Bewertung sprachlicher Konzepte von der kognitiven Auseinandersetzung mit ihnen ab?

Es geht hier um den generellen Effekt von kognitiven Auseinandersetzungen – wie sie häufig in Dialogen und Diskussionen stattfinden – auf die Bewertung von Sachverhalten. Um diesen Effekt zu untersuchen, ließ Pieper (1976) 20 im Hinblick auf ihre Einstellung zum Thema kontrollierte Gesprächspartner über das Problem der Abtreibung in Zweierpaaren miteinander diskutieren. Dieses Thema erschien der Autorin besonders geeignet, da die Reform des § 218 damals breit und kontrovers diskutiert wurde. Als Gesprächspartner wurden Personen gewählt, die zu dem Problem der Abtreibung unterschiedliche Positionen einnahmen. Dies wurde auf folgende Art bewerkstelligt. Studenten verschiedener Fachrichtungen wurden per Flugblatt und Anschlag aufgefordert, bei Interesse 20 Minuten mit einem andersdenkenden Partner über die Problematik der Reform des § 218 zu diskutieren.

Beim ersten Kontakt mußten die Studenten dann angeben, für welche von 5 Möglichkeiten der gesetzlichen Regelung der Abtreibung sie plädierten: Beibehaltung der bisherigen Regelung, enge Indikationenlösung, weitgefaßte Indikationenlösung, Fristenlösung, ersatzlose Streichung des Paragraphen. Ferner erhielten die Studenten zu diesem Zeitpunkt Stellungnahmen und Argumente engagierter Gruppen zu den alternativen Möglichkeiten als Hintergrundinformation für die Diskussion.

Auf dieser Grundlage wurden 10 Diskussionspaare mit gegensätzlichen Positionen der Diskussionspartner zusammengestellt und zu einer 20 Minuten dauernden Diskussion eingeladen.

Zur Einführung in die Diskussion erhielten die Diskussionspartner eine knappe Skizze der Situation einer Studentin, die abtreiben möchte. Vor und nach dem Gespräch wurde unter anderem von den Versuchspersonen der Begriff *Abtreibung* auf den Valenzskalen des SD eingestuft.

Beide Untersuchungsvariablen pro bzw. contra Abtreibung als auch der Zeitpunkt der Einstufung nahmen auf die Bewertung des Abtreibungskonzeptes signifikanten Einfluß.

Der Einfluß der pro/contra-Variablen besagt, daß diejenigen Personen, die eher für die Abschaffung des alten § 218 waren, das Konzept *Abtreibung* weniger negativ bewerteten als diejenigen, die für die Beibehaltung des alten § 218 waren. Dies ist eine Validierung der Zusammenstellung der Diskussionspaare.

Interessanter ist der Befund, daß alle Diskussionsteilnehmer den Begriff *Abtreibung* nach der Diskussion weniger negativ bewerteten als vorher. Wie ist diese Verschiebung in Richtung neutralerer Bewertung zu erklären? Sie wird plausibel, wenn man annimmt, daß Konzepte durch Diskussionen differenziert werden. Da in Diskussionen Konzeptmodifikationen hin und her vermittelt werden, gewinnen die Konzepte an Prädikationen. Dies bedeutet in der Regel, daß extreme Bewertungen sich ausgleichen. Für stark negativ bzw. stark positiv bewertete Konzepte bedeutet dies, daß ihre Bewertung sich durch die Diskussion in Richtung neutraler Bewertung ändert. Eben dies konnte für das negativ bewertete Konzept *Abtreibung* durch die Diskussion erreicht werden, denn auch die Personen, die für die Abschaffung des § 218 plädiert hatten, bewerteten das Konzept *Abtreibung* negativ, wenngleich weniger intensiv negativ als die Befürworter dieses Paragraphen.

Es ist klar, daß der neutralisierende Einfluß der Diskussion voraussetzt, daß tatsächlich eine kognitive Auseinandersetzung und Konzeptdifferenzierung des extrem bewerteten Konzeptes stattfindet.

6. Wie beeinflusst die Sprecher-Hörer-Beziehung die Bewertung von Sprecheräußerungen?

Bisher habe ich die Bewertungen im Hörer vornehmlich unter dem Einfluß der kommunizierten Nachrichten analysiert. Der je spezifische Sprecher mit seinen individuellen Eigenschaften und seiner spezifischen Beziehung zum Hörer blieben außer acht. Kognitionspsychologisch ist jedoch selbstverständlich, daß der Hörer nicht nur Nachrichten verarbeitet, sondern diese auch einem bestimmten Sprecher zuordnet. Das Konzept der Nachricht wird dadurch modifiziert, daß es von einem bestimmten Sprecher stammt, das Konzept des Sprechers dadurch, daß er eine bestimmte Nachricht produziert. Was weiß man über den Einfluß dieser Wechselwirkung auf die Bewertung von Nachricht und Sprecher?

Zunächst will ich über ein Experiment berichten, in dem nur extralinguistische Informationen variiert werden. Es wird gezeigt, daß die Bewertung einer identischen Nachricht davon abhängt, wer sie wem mitteilt. In diesem Experiment von Hörmann/Terbuyken (1974) wurde bei identischen Äußerungen der Art *ich glaube dir, ich helfe dir, ich vertraue dir* die Sprecher-Hörer-Beziehung variiert, um u.a. deren Einfluß auf die Einstufung der Verben auf den Valenzskalen des SD zu untersuchen. Aufgabe der Versuchspersonen war es m.a.W., die Verben *glauben, helfen, vertrauen* etc. in verschiedenen Sprecher-Hörer-Kontexten auf dem SD einzustufen.

Die Sprecher-Hörer-Kontexte bestanden in zeichnerischen Darstellungen verschiedener Sprecher-Hörer-Paare. Entweder sprach ein positiver Sprecher zu einem negativen Hörer, oder ein negativer Sprecher zu einem positiven Hörer. Die verbalen Äußerungen wurden dem Sprecher jeweils mit Hilfe einer Luftblase in den Mund gelegt.

Es zeigte sich, daß die Einstufungen der Verben auf den Valenzskalen des SD in diesem Experiment ganz entscheidend von der Sprecher-Hörer-Situation abhängen, in der die sprachliche Äußerung stattfindet. Die Sprecher-Hörer-Beziehung beeinflusst m.a.W., wie verbale Konzepte affektiv bewertet werden.

Dies ist einsichtig, wenn man bedenkt, daß der Hörer die Äußerung nicht isoliert, sondern als Bestandteil der Sprechsituation interpretiert, und wenn die Inhalte der Äußerung wie in diesem Fall zudem zwischenmenschliche Beziehungen repräsentieren. Daß der Inhalt der Äußerung und damit seine Bewertung verändert wird, wenn der Sprecher in seiner affektiven Qualität verändert wird, ist hier plausibel.

In dem Experiment von Hörmann/Terbuyken (1974) war der Sprecher zeichnerisch und die Äußerung schriftlich über eine Sprechblase dargestellt. Paralinguistische Informationen spielten keine Rolle. In normalen Dialogen spielen paralinguistische Informationen jedoch eine wesentliche Rolle. Äußerungen werden mündlich mitgeteilt. Der Hörer sieht den Sprecher und hört, was dieser sagt und wie dieser etwas sagt. Daß in einem solchen Fall Stimme und Mimik auf die Bewertung von Äußerungsinhalten Einfluß haben, haben Siddiqi/Schwind/Voss (1973) untersucht. Sie konstruierten hierzu zunächst dem Inhalt nach positiv und negativ bewertete Sätze wie (7) und (8).

(7) *Er liebt gute Bücher.*

(8) *Er litt an einer unheilbaren Krankheit.*

Diese Sätze wurden dann von zwei Sprechern, die im Vorderprofil gefilmt wurden, so auf Tonband gesprochen, daß der stimmliche Ausdruck einmal dem Inhalt des Satzes, d.h. seinem affektiven Wert entsprach, und ihm einmal entgegengesetzt war. Die Versuchspersonen hörten und sahen dann entweder Ton und Bild oder hörten nur den Ton. Ihre Aufgabe bestand darin, jeweils die Sätze auf den Valenzskalen des SD einzustufen.

Es zeigte sich eindeutig, daß der Inhalt identischer Sätze auch hier unterschiedlich bewertet wird, je nachdem, in welchem Ton er geäußert wird, bzw. welches Gesicht der Sprecher dazu macht. Diese Befunde lassen sich als Beleg dafür ansehen, daß der Hörer die Quelle einer Äußerung in die Repräsentation der Äußerung mit einarbeitet.

7. Wie hängt die Bewertung des Sprechers von Inhalt und von der Art seiner Äußerungen ab?

Bisher stand der Einfluß des Sprechers auf die Bewertung sprachlicher Konzepte durch den Hörer im Mittelpunkt. Jetzt soll der Blickwinkel geändert werden. Wenn die Äußerung eines Sprechers und der Sprecher für den Hörer eine Einheit bilden, so sollten Stimme und Mimik des Sprechers nicht nur Einfluß darauf nehmen, wie das, was er sagt, bewertet wird, sondern erst recht darauf, wie der Sprecher selbst bewertet wird. Denn Stimme und Mimik sind kognitiv stärker Bestandteil des Sprechers als seine Äußerung.

Den Einfluß von Stimme und Mimik sowie des Äußerungsinhalts auf die affektive Bewertung des Sprechers durch den Hörer haben Argyle/Alkema/Gilmour (1971) untersucht. In dieser Untersuchung hatten Versuchspersonen Magnetbilder zu beurteilen, auf denen ein Schauspieler freundliche, neutrale oder feindselige Mitteilungen in einem freundlichen, neutralen oder feindseligen nichtverbalen Stil verlas. Die Mitteilungen sowie die nichtverbalen Ausdrucksformen waren zuvor bereits unabhängig voneinander durch eine getrennte Gruppe von Personen im Hinblick auf ihre affektive Bewertung beurteilt worden. Dieses Verfahren machte es möglich, in dem eigentlichen Versuch beide Variablen kombiniert darzubieten und ihr relatives Gewicht bei dem Zustandekommen der Personbeurteilung abzuschätzen.

Es zeigte sich, daß die Beurteilung des Darstellers sowohl davon abhing, was er sagte, als auch von der Art, wie er es sagte. Bedeutsam im vorliegenden Diskussionszusammenhang ist insbesondere der Befund, daß die Art, in der etwas mitgeteilt wird, eine größere Wirkung auf die Bewertung des Darstellers durch die Versuchspersonen hatte, als das, was er sagte.

Hierbei ist zu beachten, daß sowohl die Variation des Was als auch des Wie entlang der Dimension der affektiven Bewertung verlief. Es ist m.a.W. bedeutsamer, etwas nett zu sagen, als etwas Nettos zu sagen. Die Variation der Art, in der etwas gesagt wurde, veränderte die Personenbewertung ungefähr 6 mal so stark wie die Variation des Inhalts. Ähnliche Befunde berichten auch Mehrabian/Wiener (1967) und Mehrabian (1972).

Obwohl das nonverbale Verhalten den größeren Einfluß darauf nimmt, wie eine Person bewertet wird, es ist gewissermaßen unmittelbarer Bestandteil einer Person als ihr verbales Verhalten, wird ohne Zweifel auch das, was eine Person sagt, ihrem Bild beim Hörer hinzugefügt und trägt zu ihrer Bewertung bei. Dieser Beitrag ist besonders dort zu erwarten, wo angenehme oder unangenehme Dinge mitgeteilt werden. Mit der Kommunikation unangenehmer Dinge will ich mich abschließend befassen.

Es liegt in der Natur von interpersonalen Konflikten, daß hier gegensätzliche Interessen aufeinanderstoßen. Konflikte sind unvermeidbar. Sie sind integrativer Bestandteil einer jeden Beziehung zwischen Menschen. Worauf es nach Gordon (1972) ankommt, ist die Art und Weise, wie Menschen ihre Konflikte zu regeln versuchen. Hierbei unterscheidet er für den Umgang in der Familie zwei Kommunikationsstile, die er als Du-Botschaften und als Ich-Botschaften bezeichnet. Du-Botschaften sind an dem Verhalten des anderen orientiert. Im Falle einer Konfliktsituation wird das Verhalten des anderen abgewertet und zumeist auch der Partner selbst. Die Abwertung wird mit der Abweichung von einer fiktiven Norm begründet und die Forderung nach Verhaltensänderung hieraus abgeleitet und ausgesprochen. Die Ich-Botschaft setzt dagegen am eigenen Verhalten an. Weder das Verhalten des anderen noch dieser selbst werden abgewertet. Vielmehr werden die beiden unvereinbaren Positionen sachlich zum Ausdruck gebracht und die eigenen Empfindungen in der Konfliktsituation mitgeteilt. Dem Partner wird keine Verhaltensänderung vorgeschrieben. Die entscheidenden Komponenten der Du-Botschaft sind demnach die Bewertung des Verhaltens des anderen und die Verhaltensaufforderung. Die Ich-Botschaft ist dagegen gekennzeichnet durch Situationsdarstellung und Mitteilung des eigenen Gefühls. Nach Gordon führen Du-Botschaften in Konfliktsituationen zu negativeren Bewertungen des Sprechers durch den Hörer als Ich-Botschaften. Um diese Annahme zu prüfen, wurden von Hellkamp (1979) eine Reihe fiktiver Konfliktsituationen zwischen einer Mutter und ihrem Kind konstruiert. Die Mutter äußerte in diesen Situationen einmal Ich-Botschaften und einmal Du-Botschaften.

Ein Beispiel soll dieses Vorgehen veranschaulichen:

Die Mutter möchte sich in der Mittagszeit ausruhen. Ihre Tochter hört gerade die neue Hitparade im Radio. Es ist nicht so ruhig, daß die Mutter schlafen kann. Daraufhin sagt die Mutter zu ihrer Tochter:

Du-Botschaft: *Es gehört sich nicht, mittags so einen Krach zu machen. Du bist unmöglich. Stell sofort das Radio ab.*

Ich-Botschaft: *Ich kann mich nicht ausruhen, wenn es so laut ist. Ich bin ziemlich müde. Mich macht das Radio ganz nervös.*

Die Konfliktsituationen wurden dann zwei Gruppen von Kindern im Alter von 10 bis 14 Jahren vorgelegt, der einen mit den entsprechenden Du-Botschaften, der anderen mit den entsprechenden Ich-Botschaften. Aufgabe der Kinder war es, nach Darbietung der Episoden und der mütterlichen Reaktionen diese auf den Bewertungsskalen des SD einzustufen. Die Auswertung ergab, daß die Kinder, die die Du-Botschaften der Mutter gehört hatten, diese sehr viel negativer bewerteten, als jene Kinder, die die Ich-Botschaften der Mutter gehört hatten.

Dieses Ergebnis legt die Frage nahe, welche Komponenten der Du- bzw. der Ich-Botschaft es sind, die die negative Bewertung bewirken. Um dies herauszufinden, wurde von Hellkamp ein zweites Experiment durchgeführt, in dem versucht wurde, die an den Botschaftstypen beteiligten Komponenten dichotom zu variieren. In diesem Sinne wurde der Bewertung die Beschreibung, der Mitteilung des Gefühls die Äußerung eines Wunsches und dem Befehl die Bitte gegenübergestellt. Auch diese Gegenüberstellung sei am Beispiel der Mutter, die sich ausruhen möchte, während ihre Tochter die Hitparade hören will, illustriert:

Beschreibung: *Ich kann mich nicht ausruhen, wenn du so laut bist.*

Bewertung: *Es gehört sich nicht, so einen Krach zu machen.*

Gefühl: *Ich bin ziemlich müde.*

Wunsch: *Ich würde gerne schlafen.*

Bitte: *Sei doch bitte leise.*

Befehl: *Sei jetzt sofort leise.*

Diese drei Dichotomien wurden zu acht Äußerungstypen kombiniert, deren Einfluß wie im ersten Experiment auf die Beurteilung der Mutter untersucht wurde.

Es zeigte sich, daß die Variation Beschreibung/Bewertung und Bitte/Befehl einen etwa gleich großen Effekt auf die Bewertung der Mutter durch die Kinder ausübte, während die Variation Gefühl/Wunsch keine Wirkung erkennen ließ. Die Äußerung einer Bewertung und eines Befehls wirkt sich gleichermaßen negativ auf die Bewertung des Sprechers aus.

Diese Experimente zeigen, daß auch der Inhalt einer Äußerung unabhängig von paralinguistischen und extraverbalen Eigenschaften Einfluß auf die affektive Bewertung des Sprechers durch den Hörer nimmt. Daß die negative Bewertung des Hörers oder seines Verhaltens von diesem negativ erlebt wird und zu einer entsprechenden Abwertung des Sprechers durch den Hörer führt, entspricht jenem Phänomen, das in der Kommunikationspsychologie als Reziprozitätsphänomen bekannt ist. Daß die Einschränkung der Verhaltensfreiheit, wie sie durch einen Befehl kommuniziert wird, negativ erlebt wird, ist ebenfalls plausibel. Daß die Einschränkung dem Befehlenden angelastet und dieser abgewertet wird, ist konsequent.

8. Zusammenfassung

Zieht man die Bilanz aus den Experimenten, so läßt sich festhalten: Affektive Prozesse begleiten kognitive. Sie sind eine Funktion kognitiver Prozesse. Wo sich Konzepte verändern, verändern sich ihre Bewertungen. Die Veränderung folgt der Veränderungsrichtung der kognitiven Prozesse. Die Bewertung der verändernden Kognition generalisiert auf das veränderte Konzept.

Im Dialog sind kognitive Prozesse auf verschiedenen Ebenen wirksam. Einmal interagieren die Äußerungsinhalte und modifizieren sich wechselseitig. Die Generalisation der Bewertung erfolgt primär vom modifizierenden zum modifizierten Inhalt.

In einem gewissen Umfang geht aber auch das Sprecherbild in die Repräsentation des Äußerungsinhalts beim Hörer ein. Das Bild vom Sprecher und dessen Verhalten werden vom Hörer in die Repräsentation der Äußerungsinhalte eingearbeitet. Entsprechend generalisiert die Bewertung des Sprechers und seines Verhaltens auch auf den Äußerungsinhalt.

Schließlich interagiert das Bild, das der Hörer vom Sprecher hat, mit dessen verbalen und nonverbalen Verhaltensweisen. Das Bild des Sprechers wird beim Hörer durch das, was er sagt, und dadurch, wie er es sagt, modifiziert. Entsprechend generalisiert die Bewertung von den modifizierenden Faktoren des Was und des Wie der Äußerung auf das Bild, das der Hörer vom Sprecher hat.

Affektive Prozesse breiten sich m.a.W. entlang kognitiver Prozesse aus. Kognitive Prozesse steuern gewissermaßen die Prozesse der affektiven Bewertung. Dialoge können ein wichtiges Instrument für solche Steuerungsprozesse sein.

Literatur

- Argyle, M. (1972): Soziale Interaktion. Köln 1972.
- Argyle, M./Alkema, F./Gilmour, R. (1971): The communication of friendly and hostile attitudes by verbal and nonverbal signals, in: *European Journal of Social Psychology*, Jg. 1, 1971, S. 385-402.
- Engelkamp, J. (1976): Satz und Bedeutung. Stuttgart 1976.
- Engelkamp, J./Merdian, F. (1973): Die konnotative Bedeutung des Satzsubjekts als Funktion widersprüchlicher Adjektivbedeutungen, in: *Archiv für Psychologie*, Jg. 125, 1973, S. 166-183.
- Gordon, T. (1972): Familienkonferenz. Hamburg 1972.
- Heise, D. (1969): Affectual dynamics in simple sentences, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Jg. 11, 1969, S. 204-213.
- Hellkamp, J. (1979): Die Wirkung sprachlicher Äußerungen des Erziehers auf die affektive Einstellung, Einsicht und Verhaltensbereitschaft des Kindes in Konfliktsituationen. Diplomarbeit, Freiburg 1979.
- Herkner, W. (1975): Einführung in die Sozialpsychologie. Bern 1975.
- Hörmann, H./Terbuyken, G. (1974): Situational factors in meaning, in: *Psychologische Forschung*, Jg. 36, 1974, S. 297-310.
- Hofstätter, P. (1955): Über Ähnlichkeit, in: *Psyche*, Jg. 9, 1955, S. 54-80.
- Mehrabian, A. (1972): Nonverbal communication. Chicago 1972.
- Mehrabian, A./Wiener, M. (1967): Decoding of inconsistent communications, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Jg. 6, 1967, S. 109-114.
- Miron, M.S. (1972): Universal semantic differential shell game, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Jg. 24, 1972, S. 313-320.
- Osgood, C.E. (1969): On the whys and wherefores of E, P, and A, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Jg. 12, 1969, S. 194-199.
- (1971): Exploration in semantic space: A personal diary, in: *Journal of Social Issues*, Jg. 27, 1971, S. 5-64.
- Osgood, C.E./Suci, G.J./Tannenbaum, P.H. (1957): The measurement of meaning. Urbana 1957.
- Piper, U. (1976): Dialoganalysen: Beziehungsentwicklung in persuasiver Kommunikation. Diplomarbeit, Bochum 1976.
- Schlosberg, H. (1954): Three dimensions of emotion, in: *Psychological Review*, Jg. 61, 1954, S. 81-88.
- Siddiqi, J.A./Schwind, H.L./Voss, H.G. (1973): Irrelevanz des Inhalts-Relevanz des Ausdrucks, in: *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, Jg. 20, 1973, S. 472-488.